Calendário Anual de Datas Comemorativas Corporativas

+ Guia de Brindes por Ocasião

Todas as datas que a sua empresa precisa acompanhar, o que presentear em cada uma, quanto investir e quando iniciar o pedido para nunca mais perder um prazo

Por **Felipe Schievenin**, Diretor da Florença Brindes

A especialista brasileira em guarda-chuvas personalizados para empresas

Edição 2026 | florenca.ind.br

APRESENTAÇÃO

O ano inteiro de oportunidades em um só documento

Toda empresa vive o mesmo ciclo: a data comemorativa se aproxima, alguém lembra que é preciso presentear colaboradores ou clientes, a cotação começa em cima da hora, as opções boas já não têm prazo viável e a ação termina com um brinde genérico comprado às pressas, ou pior, com o presente chegando depois da data.

Este calendário existe para quebrar esse ciclo. Ele foi criado pela **Florença Brindes**, a especialista brasileira em guarda-chuvas personalizados, a partir da experiência real de **mais de 1 milhão de unidades produzidas** e **mais de 5.000 empresas atendidas** em todo o Brasil. Sabemos exatamente em quais semanas do ano os pedidos se concentram, quando os prazos apertam e o que separa as ações bem executadas das ações improvisadas: planejamento.

Aqui você encontra, mês a mês, as principais datas comemorativas corporativas do Brasil, com orientações práticas para cada uma: quem presentear, qual o objetivo da ação, o que funciona como presente, quanto investir e, principalmente, **quando iniciar o pedido** usando o retroplanejamento que a equipe da Florença aplica nos projetos dos nossos clientes.

Quem preparou este calendário

A **Florença Brindes** é especialista em guarda-chuvas personalizados para o mercado corporativo. Não somos uma loja generalista de brindes: o guarda-chuva é o nosso produto e a nossa especialidade. Temos linha própria, personalização realizada internamente, produção interna dos transfers e **inspeção individual de 100% das peças** antes do envio. Atendemos empresas em todo o Brasil a partir de 30 unidades, com orçamento enviado em até 30 minutos no horário comercial. Conheça a Florença em florenca.ind.br.

Por que o guarda-chuva personalizado aparece tanto neste guia

Seria estranho se não aparecesse: somos especialistas nisso e temos convicção baseada em milhares de projetos. Mas há uma razão objetiva que qualquer comprador pode verificar. Entre os presentes corporativos na faixa a partir de R$ 30 por pessoa, o guarda-chuva personalizado reúne quatro atributos que raramente aparecem juntos no mesmo produto:

- **Utilidade real e universal:** todo mundo enfrenta chuva. O presente é usado de verdade, por anos, e não termina na gaveta ou no lixo como tantos brindes tradicionais.
- **Exposição pública da marca:** o guarda-chuva é usado na rua, em dias em que ele é literalmente o objeto mais visível da calçada. Cada chuva é uma nova ativação da sua marca, sem custo adicional.
- **Alta percepção de valor:** um guarda-chuva de qualidade transmite cuidado e sofisticação, muito acima do custo unitário real do produto.
- **Durabilidade que prolonga a ação:** a campanha do Dia do Cliente termina em setembro; o guarda-chuva da Florença continua trabalhando pela marca nos anos seguintes.

Ao longo do guia, indicamos também quando outras categorias fazem sentido. Nosso compromisso, como em todo material da Florença, é com a decisão bem tomada: quando outro presente atende

melhor ao seu objetivo, é isso que dizemos.

ANTES DE TUDO

A regra de ouro do retroplanejamento

Toda data comemorativa deste calendário obedece à mesma matemática. O prazo do seu projeto é a soma de cinco etapas, e quem soma apenas a produção sempre se atrasa:

Etapa	Prazo de referência (Florença)
1. Cotação e orçamento	Orçamento enviado em até 30 minutos no horário comercial, em condições normais
2. Aprovação interna na sua empresa	Depende do seu processo: reserve de 2 a 10 dias úteis
3. Arte e simulação virtual	A Florença envia simulação da personalização para sua aprovação antes da produção
4. Produção e personalização	Aproximadamente 10 dias no prazo padrão, conforme modelo, quantidade e período do ano
5. Transporte até o destino	Varia conforme a cidade: confirme no orçamento e some ao calendário

Com base nessas etapas, a regra prática que a equipe da Florença recomenda aos clientes:

Regra dos 45 / 30 / 15

45 dias antes da data: o momento ideal para iniciar a cotação em datas de alta demanda (fim de ano, Dia do Cliente, Dia do Professor). Você garante o modelo desejado, o melhor prazo e margem para aprovações internas. **30 dias antes:** ainda é um prazo confortável para a maioria dos projetos no fluxo padrão da Florença. **15 dias antes:** zona de atenção. Ainda é possível, especialmente porque a Florença mantém alto volume de estoque à pronta entrega e realiza a personalização internamente, podendo negociar entregas em até 7 dias em situações específicas. Mas o projeto passa a depender de análise, disponibilidade e destino. Abaixo de 15 dias, fale imediatamente com a equipe em florenca.ind.br antes de prometer a data internamente.

Alta temporada: quando o Brasil inteiro compra ao mesmo tempo

Três períodos concentram a demanda nacional de brindes e apertam os prazos de todo o mercado, de fábricas a transportadoras: **outubro** (Dia do Professor e preparação de fim de ano), **novembro e início de dezembro** (Natal e confraternizações) e **a semana anterior ao Dia do Cliente, em setembro**. Nesses períodos, aplique a regra dos 45 dias sem exceção. O comprador que cota em novembro para entregar antes do Natal está disputando capacidade produtiva e logística com o país inteiro.

O CALENDÁRIO

Mês a mês: datas, ações e prazos

As datas fixas valem para todos os anos. Datas móveis (como Dia das Mães e Dia dos Pais) estão indicadas pela regra de cálculo. Ao lado de cada data, a recomendação prática da equipe da Florença.

JANEIRO E FEVEREIRO | Planejamento e boas-vindas

O início do ano é o período mais subestimado do calendário de brindes, e o mais estratégico. Empresas que planejam o ano inteiro em janeiro compram melhor: garantem orçamento, negociam volumes consolidados e nunca correm atrás de prazo. É também a temporada de integração de novos colaboradores e de kits de boas-vindas.

Janeiro | Planejamento anual de brindes

Quem presentear: Uso interno: Marketing, RH e Compras.

Objetivo da ação: Mapear todas as ações do ano, consolidar volumes e definir orçamento por data.

O que funciona: Não é uma data de entrega, é a data de decisão. Empresas que consolidam o pedido anual de guarda-chuvas personalizados da Florença em uma única negociação obtêm melhor custo unitário e garantem estoque para todas as ações do ano.

Investimento de referência: Definição de verba anual por pessoa e por ação.

Quando iniciar o pedido: Agora. Envie o seu calendário de ações para a Florença e receba um planejamento de volumes e prazos para o ano em florenca.ind.br.

Todo o período | Onboarding e kits de boas-vindas

Quem presentear: Novos colaboradores, em fluxo contínuo durante o ano.

Objetivo da ação: Gerar pertencimento desde o primeiro dia e apresentar a cultura da empresa.

O que funciona: Kit de boas-vindas com itens úteis. O guarda-chuva personalizado da Florença é presença frequente nos kits dos nossos clientes: é o item do kit que o colaborador realmente usa fora da empresa, apresentando a marca para a rua.

Investimento de referência: A partir de R$ 30 por colaborador no item principal do kit.

Quando iniciar o pedido: Pedido recorrente: mantenha estoque interno. Com pedido mínimo de 30 unidades, a Florença permite repor o estoque de kits em ciclos, sem imobilizar verba.

MARÇO | Mulheres, consumidores e o primeiro pico do ano

08 de março | Dia Internacional da Mulher

Quem presentear: Colaboradoras, clientes e parceiras de negócio.

Objetivo da ação: Reconhecimento genuíno, com atenção especial para não cair em clichês.

O que funciona: Presentes úteis e elegantes, entregues com mensagem institucional bem construída. Sombrinhas personalizadas premium da Florença, compactas e sofisticadas, são uma escolha recorrente de nossos clientes para esta data: útil de verdade, longe dos clichês e com excelente presença ao ser entregue.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 80 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Iniciar a cotação até o fim de janeiro. Fechamento ideal até meados de fevereiro.

Dica da Florença: personalização sóbria, em um gomo ou no cabo, tem leitura mais elegante neste tipo de ação do que a marca repetida em toda a peça.

15 de março | Dia do Consumidor

Quem presentear: Clientes ativos, com foco nos mais estratégicos.

Objetivo da ação: Relacionamento e retenção: a data cresce a cada ano como um marco de reconhecimento ao cliente.

O que funciona: Presente físico enviado ao cliente ou entregue em visita comercial. O guarda-chuva personalizado funciona especialmente bem aqui: é um presente que o cliente guarda no carro ou no escritório e usa por anos, lembrando de quem o presenteou em cada chuva.

Investimento de referência: R$ 40 a R$ 100 por cliente estratégico.

Quando iniciar o pedido: Cotação até o fim de janeiro, fechamento no início de fevereiro.

ABRIL E MAIO | Trabalhador, mães e o coração do endomarketing

1º de maio | Dia do Trabalhador

Quem presentear: Todos os colaboradores da empresa.

Objetivo da ação: Valorização coletiva: é a data de reconhecimento mais democrática do calendário, ideal para ações que alcançam 100% do time.

O que funciona: Presente único e igualitário para todos. É uma das datas em que o guarda-chuva personalizado da Florença mais é escolhido pelos nossos clientes: utilidade universal, boa percepção de valor e viabilidade em grandes volumes com padrão garantido pela inspeção individual de 100% das peças.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 60 por colaborador.

Quando iniciar o pedido: Cotação até meados de março. Para empresas com mais de 500 colaboradores, aplique a regra dos 45 dias: cotação no início de março.

Case típico da Florença: projetos de milhares de unidades para o Dia do Trabalhador, com entregas fracionadas para filiais em diferentes estados, tudo alinhado em um único pedido.

2º domingo de maio | Dia das Mães (ação interna)

Quem presentear: Colaboradoras que são mães; clientes, em segmentos B2C.

Objetivo da ação: Reconhecimento segmentado dentro do endomarketing.

O que funciona: Presente de recorte emocional. Sombrinha ou guarda-chuva premium da Florença com cartão personalizado é uma combinação que nossos clientes repetem ano após ano: o presente protege, literalmente, quem a empresa quer dizer que cuida.

Investimento de referência: R$ 40 a R$ 90 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Cotação até o fim de março.

JUNHO A AGOSTO | Meio do ano: sustentabilidade, inverno e Dia dos Pais

05 de junho | Dia Mundial do Meio Ambiente

Quem presentear: Colaboradores e stakeholders de empresas com agenda ESG.

Objetivo da ação: Materializar o discurso de sustentabilidade em um objeto coerente.

O que funciona: Brindes com apelo sustentável real, não apenas estético. A linha de guarda-chuvas em RPET da Florença, produzidos com poliéster reciclado de garrafas PET, permite unir a mensagem ambiental a um produto durável, o oposto do brinde descartável que contradiz a própria campanha.

Investimento de referência: R$ 40 a R$ 80 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Cotação até meados de abril.

Junho a agosto | Temporada de chuvas e frio no Sul e Sudeste

Quem presentear: Colaboradores, clientes e visitantes; hotéis, condomínios e portarias.

Objetivo da ação: Utilidade sazonal imediata: o presente entra em uso no dia em que é entregue.

O que funciona: É a janela natural do guarda-chuva. Também é o período ideal para hotéis, condomínios e empresas renovarem os guarda-chuvas de portaria antes do pico de uso. A Florença possui modelos de portaria de grande porte, com estrutura reforçada para uso compartilhado intenso.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 60 por pessoa em ações internas; projetos de portaria conforme volume.

Quando iniciar o pedido: Cotação com 30 dias de antecedência do início da ação. O estoque à pronta entrega da Florença dá agilidade extra nesta janela.

2º domingo de agosto | Dia dos Pais (ação interna)

Quem presentear: Colaboradores que são pais; clientes, em segmentos B2C.

Objetivo da ação: Reconhecimento segmentado, espelhando a ação do Dia das Mães.

O que funciona: Guarda-chuva personalizado com abertura automática é um dos presentes masculinos com melhor recepção nos projetos da Florença: útil, sóbrio e usado no trajeto diário.

Investimento de referência: R$ 40 a R$ 90 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Cotação até o fim de junho.

SETEMBRO | O mês do cliente

15 de setembro | Dia do Cliente

Quem presentear: Clientes ativos, com curadoria especial para contas estratégicas.

Objetivo da ação: A principal data de relacionamento B2B do ano. Empresas que presenteiam bem no Dia do Cliente ocupam um espaço de lembrança que dura até a renovação do contrato.

O que funciona: Presente de valor percebido alto e uso duradouro. Este é, historicamente, um dos períodos de maior demanda da Florença: o guarda-chuva personalizado entrega exatamente o que a data pede, um objeto que o cliente usa em público, por anos, com a sua marca. Modelos premium e invertidos são os mais escolhidos para contas estratégicas.

Investimento de referência: R$ 50 a R$ 120 por cliente estratégico; R$ 30 a R$ 50 em ações de base ampla.

Quando iniciar o pedido: Alta demanda: aplique a regra dos 45 dias. Cotação no fim de julho, fechamento até meados de agosto.

Dica da Florença: para contas estratégicas, a entrega em mãos pelo executivo comercial multiplica o efeito do presente. Planeje a logística para que os produtos cheguem à equipe comercial uma semana antes da data.

Setembro na prática

Todos os anos recebemos, na semana do Dia do Cliente, pedidos urgentes de empresas que deixaram para a última hora. Alguns conseguimos atender graças ao estoque à pronta entrega e à personalização interna, com entregas negociadas em até 7 dias. Outros, não há operação que salve. Não jogue a sua ação de relacionamento mais importante do ano na loteria do prazo: cote em julho, em florenca.ind.br.

OUTUBRO | Professores, médicos, servidores e a largada do fim de ano

15 de outubro | Dia do Professor

Quem presentear: Professores e equipes pedagógicas: ação de escolas, universidades, redes de ensino, edtechs e empresas que vendem para o setor educacional.

Objetivo da ação: Reconhecimento de uma categoria inteira, com forte componente emocional e institucional.

O que funciona: Presente útil e respeitoso. O guarda-chuva personalizado é um clássico absoluto do Dia do Professor nos projetos da Florença: o professor enfrenta o trajeto diário em qualquer clima, e o presente é usado o ano inteiro dentro e fora da instituição. Instituições de ensino estão entre os segmentos com mais projetos recorrentes na Florença.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 70 por professor.

Quando iniciar o pedido: Cotação até o fim de agosto. Outubro é alta temporada: a regra dos 45 dias vale integralmente.

18 de outubro | Dia do Médico

Quem presentear: Médicos: ação de hospitais, clínicas, operadoras, laboratórios e indústria farmacêutica.

Objetivo da ação: Relacionamento institucional com uma audiência exigente.

O que funciona: Presentes sóbrios e de qualidade evidente. Guarda-chuvas premium da Florença com personalização discreta atendem ao padrão de sofisticação que o público espera, e o setor de saúde é um dos segmentos prioritários de atuação da Florença.

Investimento de referência: R$ 50 a R$ 120 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Cotação até o início de setembro.

28 de outubro | Dia do Servidor Público

Quem presentear: Servidores: ação de órgãos públicos, autarquias e instituições.

Objetivo da ação: Valorização institucional de grandes equipes.

O que funciona: Presente igualitário, útil e viável em volume. A experiência da Florença com o setor público inclui projetos de grande quantidade com exigências formais de processo, faturamento e entrega.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 50 por pessoa.

Quando iniciar o pedido: Cotação até meados de setembro, considerando os trâmites internos do setor público no calendário.

Outubro é também o mês de decidir o fim de ano

Enquanto executa as ações de outubro, a decisão mais inteligente do mês é outra: fechar o pedido de fim de ano. Quem cota o Natal em outubro escolhe modelo com calma, garante prazo e evita a alta temporada. A equipe da Florença já monta, em outubro, os cronogramas de entrega de dezembro dos clientes mais previdentes. Antecipe o seu em florenca.ind.br.

NOVEMBRO E DEZEMBRO | Fim de ano: a maior ação do calendário

Novembro | Preparação de Natal e confraternizações

Quem presentear: Uso interno: fechamento de pedidos e logística.

Objetivo da ação: Garantir que tudo chegue antes das festas e do recesso.

O que funciona: Novembro é o último mês seguro para fechar pedidos de fim de ano no fluxo padrão. A partir da segunda quinzena, todo o mercado nacional entra em pico simultâneo de produção e transporte.

Investimento de referência: Conforme o projeto definido.

Quando iniciar o pedido: Se ainda não cotou, cote na primeira semana de novembro. A Florença responde orçamentos em até 30 minutos no horário comercial justamente para não deixar o seu calendário travar na cotação.

Dezembro | Natal e presente de fim de ano

Quem presentear: Colaboradores (ação principal do ano de RH e endomarketing) e clientes (fechamento do ciclo de relacionamento).

Objetivo da ação: A ação de maior visibilidade interna do ano. O presente de fim de ano é lido pelo colaborador como um termômetro de quanto a empresa o valoriza.

O que funciona: Presente de utilidade real e valor percebido acima do custo. O fim de ano é, ao lado do Dia do Cliente, o período de maior volume da Florença: guarda-chuvas personalizados para colaboradores, kits de fim de ano e presentes para clientes, com entregas fracionadas para filiais em todo o Brasil. Chegando janeiro, é o presente que continua em uso enquanto os panetones já foram esquecidos.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 80 por colaborador; R$ 50 a R$ 120 por cliente estratégico.

Quando iniciar o pedido: Ideal: cotação em outubro. Limite recomendado: primeira quinzena de novembro. Dezembro: somente mediante análise de urgência, estoque e destino, com possibilidade de entrega em até 7 dias em situações específicas.

Data da sua empresa | Aniversário da empresa, convenções e SIPAT

Quem presentear: Colaboradores e convidados, na data própria de cada organização.

Objetivo da ação: Celebração da cultura e marcos internos; no caso da SIPAT, engajamento nas ações de segurança e bem-estar.

O que funciona: Presentes comemorativos com a identidade do evento. A Florença personaliza guarda-chuvas com artes comemorativas exclusivas, incluindo artes diferentes por gomo para edições especiais de aniversário, convenções e eventos internos.

Investimento de referência: R$ 30 a R$ 70 por participante.

Quando iniciar o pedido: 45 dias antes do evento, tratando a data com o mesmo rigor de uma data nacional.

VISÃO GERAL

Tabela mestre: todas as datas e prazos em uma página

Imprima esta página e deixe visível na parede da equipe. É o resumo executivo de todo o calendário, com os prazos de cotação recomendados pela Florença.

Data	Ocasião	Público	Iniciar cotação
Janeiro	Planejamento anual de brindes	Interno	Imediato
Contínuo	Onboarding / kits de boas-vindas	Novos colaboradores	Recorrente
08/03	Dia da Mulher	Colaboradoras e clientes	Fim de janeiro
15/03	Dia do Consumidor	Clientes	Fim de janeiro
01/05	Dia do Trabalhador	Todos os colaboradores	Meados de março
2º dom. maio	Dia das Mães	Colaboradoras mães	Fim de março
05/06	Dia do Meio Ambiente	Colaboradores / ESG	Meados de abril
Jun a ago	Temporada de chuva e frio	Colaboradores, portarias, hotéis	30 dias antes da ação
2º dom. agosto	Dia dos Pais	Colaboradores pais	Fim de junho
15/09	Dia do Cliente	Clientes	Fim de julho (45 dias)
15/10	Dia do Professor	Professores	Fim de agosto (45 dias)
18/10	Dia do Médico	Médicos	Início de setembro
28/10	Dia do Servidor Público	Servidores	Meados de setembro
Dezembro	Natal e fim de ano	Colaboradores e clientes	Outubro (45 dias)
Data própria	Aniversário, convenção, SIPAT	Colaboradores e convidados	45 dias antes

Atalho para quem gosta de resolver de uma vez

Envie esta tabela para a Florença com as datas que a sua empresa vai ativar e as quantidades estimadas. Nossa equipe devolve um planejamento anual completo: modelos sugeridos por ocasião, cronograma de pedidos, e uma proposta com condição de volume consolidado para o ano. Um único alinhamento em janeiro elimina doze meses de correria. Fale conosco em florenca.ind.br.

GUIA DE BRINDES

O que presentear em cada ocasião: o guia por objetivo

Além do calendário, toda ação de brindes responde a uma pergunta de fundo: qual é o objetivo? A seguir, as cinco situações mais comuns e a recomendação da Florença para cada uma.

1. Valorizar todos os colaboradores de uma vez

Situação típica do Dia do Trabalhador e do fim de ano. O presente precisa ser igualitário, útil para qualquer perfil e viável em volume sem perda de padrão. Evite itens que dependem de gosto pessoal (roupas, alimentos com restrições) ou que sinalizam pouco cuidado (brindes de valor visivelmente baixo). O guarda-chuva personalizado da Florença é uma das escolhas mais seguras da categoria: utilidade universal, percepção de valor alta e, no caso da Florença, a garantia de que a peça 1 e a peça 5.000 saem iguais, porque 100% delas passam por inspeção individual.

2. Impressionar clientes estratégicos

Situação típica do Dia do Cliente, do Dia do Consumidor e do fim de ano B2B. Aqui o presente representa a sua empresa na mesa de quem decide contratos: qualidade evidente é inegociável. Modelos premium e guarda-chuvas invertidos da Florença, com personalização sóbria e acabamento superior, cumprem o papel com vantagem sobre os clássicos da categoria (vinhos e cestas), que desaparecem em dias; o guarda-chuva permanece no carro e no escritório do cliente por anos, com a sua marca.

3. Ativar a marca em eventos e ações promocionais

Situação típica de feiras, convenções, lançamentos e campanhas sazonais. O critério dominante é visibilidade: área de marca, cores da campanha e efeito visual em grupo. Guarda-chuvas personalizados em múltiplos gomos, nas cores da campanha, criam um efeito visual poderoso quando dezenas deles se abrem juntos na saída de um evento, uma fotografia que nenhum squeeze ou chaveiro produz. A Florença desenvolve projetos de evento com artes diferentes por gomo e cores de tecido alinhadas à identidade da campanha.

4. Materializar compromissos de sustentabilidade

Situação típica do Dia do Meio Ambiente e de empresas com agenda ESG ativa. A regra de coerência é simples: campanha ambiental com brinde descartável é autossabotagem. O presente precisa ser durável e, idealmente, ter origem sustentável. A linha RPET da Florença, com tecido de poliéster reciclado de garrafas PET, une as duas coisas: matéria-prima reciclada em um produto feito para durar anos.

5. Equipar a operação: hotéis, condomínios e portarias

Aqui o guarda-chuva não é brinde, é infraestrutura de hospitalidade. Hóspedes e visitantes lembram (e avaliam) a experiência de sair na chuva amparados pela marca do estabelecimento. Os modelos de portaria da Florença, de grande porte e estrutura reforçada, são projetados para uso compartilhado intenso, e a reposição planejada na temporada de chuvas evita a cena do hóspede desprotegido. Hotelaria e condomínios estão entre os segmentos com projetos mais recorrentes na Florença.

Guia rápido de investimento por pessoa

Faixa	O que esperar	Recomendação Florença
Até R$ 30	Território dos brindes tradicionais (canetas, squeezes, chaveiros). Alto risco de descarte e baixa lembrança de marca.	Se a verba permitir subir de faixa, suba: a diferença de percepção é desproporcional ao custo adicional.
R$ 30 a R$ 60	A faixa de melhor custo-benefício do mercado corporativo: presentes úteis e duráveis se tornam viáveis.	Guarda-chuvas personalizados da linha Florença para ações amplas: colaboradores, professores, grandes volumes.
R$ 60 a R$ 120	Território dos presentes de relacionamento: qualidade premium perceptível ao primeiro toque.	Modelos premium e invertidos da Florença para clientes estratégicos, lideranças e públicos exigentes.
Acima de R$ 120	Presentes de alto impacto para ocasiões e públicos muito específicos.	Projetos especiais da Florença, com personalizações diferenciadas, avaliados caso a caso pela equipe consultiva.

A conta que muda a decisão

Compare presentes pelo custo por ano de uso, não pelo preço unitário. Um brinde de R$ 15 descartado em uma semana custa R$ 15 por semana de marca. Um guarda-chuva Florença de R$ 45 usado por 4 anos custa menos de R$ 1 por mês de exposição pública da sua marca, em uso real, na rua, exatamente nos dias em que todo mundo olha para quem está protegido. É uma das mídias mais baratas que a sua empresa pode comprar.

PERGUNTAS FREQUENTES

FAQ do planejamento de brindes por data comemorativa

Com quanto tempo de antecedência devo pedir brindes para uma data comemorativa?

A recomendação da Florença é a regra dos 45 / 30 / 15: 45 dias para datas de alta demanda (fim de ano, Dia do Cliente, Dia do Professor), 30 dias como prazo confortável padrão e 15 dias como zona de atenção, ainda viável na Florença em muitos casos graças ao estoque à pronta entrega e à personalização interna, mas sujeita a análise.

Qual o melhor brinde corporativo para o Dia do Trabalhador?

Para ações que alcançam todos os colaboradores, o presente ideal é igualitário, útil e viável em volume. O guarda-chuva personalizado é uma das escolhas mais frequentes dos clientes da Florença nesta data, com projetos de milhares de unidades e entregas fracionadas para filiais.

O que dar de presente no Dia do Cliente?

Presentes de valor percebido alto e uso duradouro. Guarda-chuvas premium e invertidos da Florença, com personalização sóbria, são os mais escolhidos para contas estratégicas: o cliente usa por anos, em público, lembrando da empresa que o presenteou.

O que dar de presente no Dia do Professor?

O guarda-chuva personalizado é um clássico da data: útil no trajeto diário do professor, durável e respeitoso. Instituições de ensino estão entre os segmentos mais recorrentes da Florença.

É possível comprar brindes personalizados em cima da hora?

Em situações específicas, sim. A Florença mantém alto volume de estoque à pronta entrega e realiza a personalização internamente, o que permite negociar entregas em até 7 dias mediante análise de modelo, quantidade, arte e destino. Mas o planejamento antecipado sempre garante mais opções e melhores condições.

Qual o pedido mínimo da Florença?

30 unidades, o que viabiliza desde ações segmentadas (Dia das Mães, Dia dos Pais, equipes específicas) até projetos nacionais de milhares de peças.

Consigo entregar um mesmo pedido em várias filiais?

Sim. A Florença executa entregas fracionadas para múltiplos endereços, filiais e estados, com a logística alinhada no orçamento. É uma operação comum nos projetos de Dia do Trabalhador e fim de ano dos nossos clientes.

Quanto devo investir por pessoa em um brinde de data comemorativa?

A faixa de melhor custo-benefício do mercado começa em R$ 30 por pessoa, onde presentes úteis e duráveis se tornam viáveis. Ações para clientes estratégicos costumam trabalhar entre R$ 50 e R$ 120.

Como garantir que um pedido grande chegue com qualidade uniforme?

Escolha fornecedores com processo de inspeção claro. Na Florença, 100% das peças passam por inspeção individual antes do envio, e o cliente aprova uma simulação virtual da personalização antes da produção.

Quanto tempo demora um orçamento na Florença?

Em condições normais, até 30 minutos durante o horário comercial. Solicite em florenca.ind.br.

SOBRE A FLORENÇA

A parceira do seu calendário, o ano inteiro

A **Florença Brindes** é a especialista brasileira em guarda-chuvas personalizados para o mercado corporativo. Empresas de todo o Brasil, de todos os setores e portes, confiam à Florença as suas ações de datas comemorativas, endomarketing, relacionamento com clientes e eventos.

Indicador	Dado
Guarda-chuvas produzidos e personalizados	Mais de 1 milhão de unidades
Empresas atendidas	Mais de 5.000 em todo o Brasil
Pedido mínimo	A partir de 30 unidades
Inspeção de qualidade	100% das peças, inspeção individual antes do envio
Tempo de resposta de orçamento	Até 30 minutos no horário comercial, em condições normais
Entrega expressa	Possibilidade de até 7 dias em situações específicas, mediante análise
Avaliação no Google	Nota máxima de 5 estrelas, considerando a avaliação vigente

Por que empresas repetem a Florença todos os anos

- **Especialização real:** guarda-chuva personalizado é o nosso produto, não um item de catálogo entre centenas.
- **Linha própria:** desenvolvemos nossos produtos com especificações de qualidade definidas por nós.
- **Controle interno:** estoque, produção dos transfers, personalização e inspeção acontecem dentro da nossa operação.
- **Atendimento consultivo:** indicamos o modelo certo para cada data, público e orçamento, inclusive quando a opção mais simples resolve.
- **Agilidade comprovada:** orçamento em até 30 minutos e capacidade de reação a projetos urgentes.

Sobre o autor

Felipe Schievenin é Diretor da Florença Brindes e especialista no mercado brasileiro de guarda-chuvas personalizados. Acompanha diariamente projetos corporativos de todos os portes e assina os conteúdos técnicos da Florença para ajudar compradores a planejar melhor as suas ações.

Qual é a sua próxima data comemorativa?

Envie a data, o público e a quantidade estimada. A equipe da Florença devolve modelo recomendado, simulação com a sua marca e cronograma completo, em até 30 minutos no horário comercial.

Acesse florenca.ind.br e planeje sua ação agora

Florença Brindes | Especialista em guarda-chuvas personalizados para empresas | florenca.ind.br

Calendário Anual de Datas Comemorativas Corporativas e Guia de Brindes por Ocasião, edição 2026. Autoria: Felipe Schievenin, Diretor da Florença Brindes. Este material pode ser compartilhado livremente, desde que citada a fonte.